

ББК 65.9(2) 29

Ю.В.КАРПЕНКО

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

КЛАСИФІКАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ “ПОТЕНЦІАЛ”

Розглядаються існуючі підходи до визначення категорії “потенціал підприємства”, визначені їх недоліки, запропоноване нове визначення цієї категорії. Наведена видова класифікація категорії “потенціал”.

Актуальність цього дослідження обумовлюється, по-перше, тим, що успішне функціонування економіки країни і регіонів, динамізм її розвитку залежать від ефективного формування і використання потенціалу підприємства як головної рушійної сили у відтворенні господарства країни. По-друге, вдала реалізація будь-якої виробничої програми в основному залежить від підвищення ефективності використання накопиченого потенціалу підприємства в цілому, а також його елементів, трудових ресурсів і обладнання, капітальних вкладень, організації процесу виробництва і значною мірою від платоспроможного попиту. Тому, виходячи з вищесказаного, метою нашого дослідження є визначення категорії “потенціал”, класифікація різних видів потенціалу з урахуванням рівнів існування

Обмін думками щодо визначення суті й структури економічної категорії “потенціал” (від лат. *potentia* – сила, потужність), що знайшов відображення у сучасній літературі, виявив найрізноманітніші точки зору, які можна звести до чотирьох основних груп: 1) ресурсний підхід до трактування категорії – Л.І.Абалкін [1], Б.Райан [2]; 2) розгляд потенціалу з позиції спроможностей – В.В.Адамчук [3], П.І.Багрій і С.І.Дорогунцов [4], М.І.Каменецький [5], В.Плескач і О.Шаріпова [6]; 3) розгляд потенціалу як можливостей виробничої системи – Є.А.Смирнов [7], І.П.Отенко і Л.М.Малярець [8]; 4) ототожнення потенціалу з потужністю – В.Гончаров, Т.Пашенко [9].

При аналізі економічної літератури з питання наукового визначення поняття “потенціал” виявлено такі проблеми: 1) немає однастайності щодо визначення категорії “потенціал” як узагальнюючого поняття; 2) відсутнє розмежування понять “потенціал” і “ресурси”, “потенціал і потужність”; 3) є підміна поняття “потенціал” його окремими видами, коли аналіз переходить із загальнотеоретичної сфери у сферу прикладних розрахунків; 4) практично відсутнє визначення рівнів потенціалу (країна, галузь, підприємство).

У більшості публікацій робиться наголос на трактуванні категорії

“потенціал” з матеріально-речовинної та ресурсної позицій, що сьогодні, вважаємо, менш актуальне, оскільки ці аспекти не повністю характеризують взаємозв’язки в системі ресурсів і повноту їх використання у процесі виробництва. На наш погляд, категорія “потенціал” повинна містити спроможності (здатність до здійснення) і можливості (здійсненість за певних умов або обставин, певні умови для здійснення) з урахуванням специфіки рівнів господарювання.

Потенціал країни доцільно розглядати як сукупність спроможностей матеріального виробництва і невиробничої сфери економіки країни (її регіонів), які є у неї в розпорядженні й можуть бути використані за певних обставин у процесі створення суспільного продукту та ВВП. Структура цього поняття принципово відрізняється від потенціалів галузі і підприємства, оскільки воно складається з двох умовних частин: перша – природна складова, що наявна тільки у держави, без неї практично неможливе функціонування всієї системи потенціалів; друга складова характеризує виробничу діяльність країни, забезпечується потенціалами нижчих рівнів господарювання і відповідно складається з них. Тому доцільно окремо розглянути потенціал підприємства, що формує потенціали галузей і регіонів.

Ми пропонуємо трактувати *потенціал підприємства як інтегральний показник, що характеризує якість і кількість спроможностей підприємства й відображає наявність у нього відповідних можливостей для ефективної господарської діяльності.*

З’ясування суті категорій “потенціал” та “потенціал підприємства” дозволяє перейти до аналізу їх видів, що притаманні окремим рівням господарювання, та їх місця у загальній структурі потенціалу. Ця проблема належить до числа найбільш дискусійних і малодосліджених. Разом з тим її правильне розв’язання має не тільки теоретичну, але й велику практичну значущість. Формування класифікації потенціалу проведене з урахуванням багатofункціональної спрямованості, різнохарактерності і, головне, – існування цієї категорії на трьох рівнях (таблиця).

Класифікація видів категорії “потенціал”

№ п/п	Класифікаційні ознаки	Види (форми) потенціалу	Рівні
1	2	3	4
1	Ієрархічне положення у структурі господарства	<ul style="list-style-type: none"> • Країни, регіонів • Галузей • Підприємств 	1 2 3

Продовження таблиці

1	2	3	4
2	Галузь суспільного розподілу виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • Промисловий • Сільськогосподарський • Будівельний • Інфраструктурний • Транспортний • Військовий 	1 1 1 1 1 1
3	Суб'єкт ринкової діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Постачальників • Посередників • Покупців 	3 3 3
4	Форма задоволення суспільних потреб	<ul style="list-style-type: none"> • Економічний • Духовний 	1 1
5	Господарсько-функціональне призначення	<ul style="list-style-type: none"> • Виробничий • Фондовий (господарський) • Невиробничий • Організаційно-управлінський • Трудовий (людський) • Кадровий • Кваліфікаційний, освітній • Творчий • Фінансовий • Інвестиційний • Податковий • Ресурсний • Науково-технічний (науковий) • Технологічний, технічний • Інтелектуальний (промислової та інтелектуальної власності) • Інноваційний • Інформаційний • Експортний • Природно-ресурсний • Екологічний • Асиміляційний 	1, 2, 3 1, 2, 3 1, 2, 3 2, 3 1, 2 3 3 2, 3 1, 2, 3 2, 3 1, 2, 3 1, 2, 3 2, 3 2, 3 1, 2, 3 3 1, 2, 3 1 2, 3 1
6	Терміновість застосування (часовий горизонт)	<ul style="list-style-type: none"> • Оперативний (дійовий) • Поточний • Резервний (на майбутнє) 	3 3 3
7	Доцільність використання	<ul style="list-style-type: none"> • Рациональний (ефективний) • Ірраціональний • Збитковий 	3 3 3
8	Самодостатність	<ul style="list-style-type: none"> • Достатній • Недостатній 	3 3
9	Форма власності капіталу	<ul style="list-style-type: none"> • Державний • Приватний (підприємництво) 	1, 2 3

Продовження таблиці

1	2	3	4
10	Вплив на господарську діяльність	<ul style="list-style-type: none"> • Прямой дії • Непрямої дії 	3 3
11	Мета аналізу (визначення)	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегічний • Плановий (проектний) • Цільовий • Надлишковий • Прихований 	3 3 3 3 3
12	Ступінь перспективності	<ul style="list-style-type: none"> • Перспективний • Безперспективний 	3 3

Розглянемо деякі класифікаційні ознаки:

- Суб'єкт ринкової діяльності: потенціали постачальників, посередників і покупців залежать від числа характеристик їх положення на ринку та відносної значущості їхніх продаж, перепродаж або закупівель для галузі взагалі. Усі вони здійснюють вплив при укладанні угод, тобто мають певний потенціал.
- Господарсько-функціональне призначення: оскільки підприємства різноманітні за умовами і характерами діяльності, то першорядне значення має функціонально-видове групування, що дозволяє отримати інформацію про важливі якісні зміни, які відбуваються у ресурсному складі потенціалу.
- Форма задоволення суспільних потреб: потенціали, об'єднані цією ознакою, характеризують одержаний суспільний результат (наслідки) залежно від сфери життєдіяльності, в якій потреби задовольняються чи знаходять прояв.
- Терміновість використання (часовий горизонт): 1) оперативний – потенціал, здатний правильно й швидко виконувати поставлені завдання; 2) поточний – потенціал, який існує і пов'язаний із сучасним моментом; 3) резервний – потенціал, що створений цілеспрямовано (визначений планом розвитку підприємства), але в даний час не використовується, однак може бути використаний, коли виникає потреба в терміновому розширенні виробництва.
- Доцільність використання: 1) раціональний – потенціал, що забезпечує ефективність використання наявних ресурсів; 2) ірраціональний – задоволення ірраціональних потреб не приносить очікуваного результату діяльності в цілому, тобто цей потенціал має обмежене застосування або зовсім не використовується в сучасних умовах; 3) збитковий – потенціал, що взагалі не підлягає використанню, оскільки завдає матеріальних витрат.

- Самодостатність: 1) достатній – потенціал, що відповідає вимогам або задовольняє певні потреби; 2) недостатній потенціал – це неможливість виробничої системи обходитися власними силами.
- Мета аналізу (визначення): 1) стратегічний потенціал – передбачений, визначений виробничим планом і відповідає його вимогам; 2) цільовий – ідеальний випадок використання потенціалу за потребами; 3) надлишковий (нереалізований) – потенціал, який перевищує нагальну потребу і придатний для альтернативного використання (оренда, лізинг); 4) прихований (непередбачений) – потенціал, що не виявляється (не виявився) відкрито або повною мірою.
- Ступінь перспективності: перспективний і безперспективний потенціали – характеризують тенденції і динаміку розвитку виробництва, які необхідні для обґрунтування прогнозів діяльності.

Стосовно наведеної вище класифікації можна відзначити, що це досить повна класифікація потенціалу, яка охоплює всі рівні господарювання – від підприємства до країни. Вона чітко визначає існування різних видів потенціалів, які є основою формування політики розвитку не тільки підприємства, а й галузі, в якій вона функціонує. Ця класифікація дає змогу говорити про напрями здійснення політики щодо управління потенціалами, а також створює методологічну основу для дослідження механізму їх впливу на економіку країни.

1.Абалкин Л.И. Дialeктика социалистической экономики. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.

2.Райан Б. Статистический учёт для руководителя / Под ред. В.А.Микрюкова. – М., 1998.

3.Экономика труда: Учебник / В.В.Адамчук, Ю.П.Кокин, Р.А.Яковлев; Под ред. В.В.Адамчука. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 431 с.

4.Економічний словник / За ред. П.І.Багрія, С.І.Дорогунцова. – К.: Головна редакція УРЕ, 1973. – 623 с.

5.Каменецкий М.И. Состояние и перспективы развития строительного комплекса // Экономика строительства. – 1995. – №11. – С.10-18.

6.Плескач В., Шарипова О. Оценка и активизация экспортного потенциала региона // Бизнес-Информ. – 1998. – №6. – С. 65 – 66.

7.Смирнов Э.А. Основы теории организации: Уч. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 375 с.

8.Отенко И.П., Малярец Л.М. Формализованное представление стратегического потенциала предприятия // Коммунальное хозяйство городов: Науч.- техн. сб. Вып. 24. – К.: Техніка, 2000. – С. 43-51.

9.Гончаров В., Пашенко Т. Проблемы использования потенциала предприятия // Бизнес-Информ. – 1999. – №13-14. – С.115 – 117.

Отримано 17.02.2003